

第3期 事業報告 (2010/10~2011/9)

1. 総括

地域経済の疲弊が続く中、低価格での税務業務サービスについてのニーズが大きく増加している。弊社においても、新規クライアントへの対応や新入社員の教育研修等を優先した結果、当初目標としていた社内業務の標準化が目標通りには進まなかった。今年度は中期計画の第1フェーズの最終年度であり、廉価サービスと高額サービスを明確に区分し、高額サービスの品質向上を確実に実現して行きたい。

2. 事業実績

(件数)

	製造業	流通業	建設業	運送業	ホテル業	飲食業	美容業	サービス業	協同組合 医療法人 公益法人	合計
経営顧問サービス	3	2	4	3	1	0	0	2	2	17
クイック経営診断サービス	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
事業承継のための予備診断 (合併、持株会社等のスポット含む)	1	0	3	1	0	0	0	0	0	5
ひとつ上の原価計算制度 構想立案支援サービス	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
人事制度の改善のための クイック診断サービス	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ひとつ上の月次管理レポート 構想立案支援サービス	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
月次決算の早期化 支援サービス	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
管理職向け計数能力 養成カリキュラム(社内研修)	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
新入社員向け組織的行動 養成カリキュラム(社内研修)	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
飲食業専門経理事務 アドバイスサービス	0	0	0	0	0	13	0	0	0	13
上記に類する アドバイスサービス	1	3	4	2	1	0	3	12	4	30
会計監査・業務監査	1	0	0	0	0	0	0	0	3	4
業種合計	6	6	13	6	3	13	3	14	11	75

3. 現状における経営課題

①脆弱な財務体質

4. 来期に向けての主な戦略的取組施策

①標準／高額アドバイザーサービスの標準化 (担当：大倉、太河原)

②事務所内の生産性の向上

以上